

RECOUVREMENT CRÉANCES

- **Définir** le recouvrement de créances pour en améliorer sa pratique.
- **Identifier** les outils ou techniques qui permettent de sauvegarder les intérêts de l'entreprise.
- **Expliquer** les méthodes de recouvrement

Objectifs pédagogiques

- Définir les principes du recouvrement de créances afin d'en comprendre les enjeux et le cadre d'application.
- Identifier les outils et techniques permettant de préserver les intérêts financiers de l'entreprise.
- Appliquer et expliquer les principales méthodes de recouvrement dans des situations professionnelles concrètes.

Public Cible

- Crédit-manager, responsable du contentieux, collaborateur des services juridique, contentieux...

Durée : 7 heures

Accessibilité

- Pour les personnes en situation de handicap, en amont de la formation, nous contacter afin de déterminer les aménagements à adapter.
- Établissement de 5^{ème} catégorie, accessible aux personnes en situations de handicap

Programme de la Formation

Module 1 : Le fondement des créances

- Le devis et le bon de commande
- Les conditions générales de vente : définition, contenu, intérêts
- Le contrat écrit : intérêts, clauses essentielles.

Module 2 : Le cadre juridique des créances clients

- La réglementation sur les délais de paiement, l'escompte
- La protection contre les impayés : les clauses dans le contrat (clause de réserve de propriété, clause pénale, clause résolutoire), les garanties et les mesures conservatoires (intérêts et pénalités de retard), l'assurance-crédit.

Module 3 : Le recouvrement des créances clients

- Le recouvrement amiable
- Le contentieux clients : constitution du dossier, procédure d'injonction de payer, le référé provision, l'action en justice au fond
- Gérer le dépôt de bilan d'un client : notion de cessation de paiement, procédures de prévention et de traitement des difficultés.

Informations Pratiques

- **Objectifs opérationnels de la formation** : Sécuriser ses créances, Réduire les impayés, Mettre en place des procédures efficaces, Préserver la relation client, Limiter les pertes financières.
- **Tarif** : 270€ net de taxe / personne
- **Prérequis** : Cette session ne nécessite aucun prérequis particulier.
- **Modalités d'évaluation** : Un test préparatoire sera effectué en début de formation afin d'évaluer les connaissances des participants. Les acquis des participants et leur progression seront mesurés tout au long de la session de formation, par le biais de quiz interactifs et/ou de questions orales.
- **Support de Cours** : Un support de cours complet sera remis à chaque participant.
- **Lieu** : Humanis Développement
- **Intervenant** : Elodie Boudou est juriste et formatrice spécialisée dans le domaine du droit des affaires et de la vie de l'entreprise. Elle dispose d'une expérience professionnelle riche et variée qui lui permet d'accompagner dirigeants, chefs d'entreprise, collaborateurs et plus largement tout professionnel sur les aspects juridiques de la vie des affaires.
- **Participants** : Crédit-manager, responsable du contentieux, collaborateur des services juridique, contentieux, comptable et financier, DAF/RAF, Dirigeants, services commerciaux. Groupe de 3 à 8 personnes maximum.
- **Délais d'accès** : nous nous engageons à vous proposer des dates d'entrée en formation dans les 2 mois maximum qui succèdent à cette proposition.

Méthodes pédagogiques

Préalablement à la session de formation, un entretien sera réalisé par téléphone avec les participants afin de cibler au mieux leurs attentes et leurs questions particulières.

Alternance d'apports théoriques et de phases de mise en pratique (exemples d'application, cas pratiques, etc.).